MES 12 ASTUCES POUR APPRENDRE À PARLER EN PUBLIC



ET CONVAINCRE SON AUDITOIRE

Sommaire

Introduction : Qui suis-je ? Pourquoi ce blog ?

Je m’appelle Cyril Chambard, je suis web-entrepreneur et passionné par le domaine de la prise de parole en public.

Quelques années auparavant ma timidité me pourrissait la vie. J’avais du mal à m’intégrer dans des groupes, je n’intéressais pas les filles, puis plus tard dans le monde du travail, mes collègues ne me prenaient pas au sérieux et ne m’écoutaient pas lorsque je proposais des idées. La simple idée de prendre la parole en public me stressait au plus haut point, et lors des présentations je rougissais, ma voix était tout fluette, et je me cachais derrière mes notes !

Par l’accumulation de mauvaises expériences comme celles-ci, j’ai décidé de me prendre en main et de me former à la communication. Je me suis posé la question :

Comment m’améliorer dans le domaine de la prise de parole en public?

J’ai d’abord décidé de faire du théâtre, dans une troupe en 2011, où je me suis véritablement épanouie. Ma confiance en moi grandissait pas à pas comme si elle ne demandait qu’à être exprimée.

Puis de fil en aiguille, je me suis formé à la PNL, l’hypnose, la vente, la communication et la prise de parole en public.

Je suis désormais étudiant dans le milieu du commerce, et j’ai vite compris que savoir parler en public, être convaincant pour transmettre ses idées, était d’une importance capitale.

Les présentations orales, les exposés, sont désormais pour moi un véritable plaisir, voir même un jeu.

J’ai acquis de nombreuses techniques et méthodes sur le sujet que je souhaite désormais vous apprendre. Car je considère que tout le monde mérite de savoir prendre la parole sans crainte ni stress.

Savoir parler en public comprend de nombreux bénéfices que l’on ne peut négliger :

-**CONFIANT** : Une plus grande confiance et une plus grande assurance dans vos groupes

-**CONSIDÉRÉ** : Une plus grande considération de vos collaborateurs en entreprise

-**CONVAINCANT** : Vos idées seront bien plus retenues qu’avant

-**APPRÉCIÉ** : Votre compagnie sera appréciée et demandée !

-**NETWORK** : Vous allez avoir accès à des personnes que vous ne pensiez même pas pouvoir intéresser ou atteindre. Votre réseau se développera plus facilement !

Et j’en passe ! **Les bénéfices de la prise de parole en public sont infinis** ! Vos relations vont se développer, les gens vont être attirés par vous grâce à votre confiance grandissante.

Si j’y suis arrivé, vous pouvez aussi y arriver ! Avec de la volonté et de l’entrainement j’ai réussi à **vaincre ma timidité** pour m’exprimer avec aisance en public.

J’ai remporté des concours de théâtre internationaux avec ma troupe et un concours de négociation commerciale devant des centaines de personnes. Je fais aussi désormais partit d’un groupe d’orateurs expérimentés !

Si j’y suis arrivé, **ce n’est pas parce que j’étais «bon» de naissance**, mais parce que j’ai appliqué des **techniques et des méthodes qui marchent.**

J'ai développé des techniques et des méthodes en m'inspirant **des meilleurs dans ces domaines** pour atteindre mes buts. Ce sont ces techniques que je veux vous transmettre. Car tout le monde mérite d'être à l'aise à l'oral. **Tout le monde mérite d'être écouté et compris** quand il prend la

parole en public. Oui tout le monde a le droit de savoir comment faire pour vaincre ses peurs lors d'une présentation.

C'est pourquoi j'ai décidé de créer ce blog : **https://apprendre-a-parler-en-public.fr** où je vous livre tous mes secrets, mes astuces que j'ai expérimenté et que je ne cesse d'améliorer au fil du temps.

Méthodes et techniques que je vous transmets dans cet ebook et dans tous les contenus de ma chaine youtube au nom éponyme.

Désormais prendre la parole en public ne me fait plus du tout peur. C'est même devenu un véritable plaisir pour moi de monter sur scène. Exposer ses idées, les argumenter pour inspirer son public. Il n'y a rien de plus excitant que de ressentir ce sentiment. Et c'est ce que je veux vous apprendre à maîtriser.

Dans ce livre, écrit par mes soins, je vous donne mes **"12 astuces" qui ont assuré le succès de toutes mes prises de parole en public.** Absolument toutes. Vous aurez ainsi **les bases de la prise de parole en public.** Faites en bon usage !

Bonne lecture et à bientôt sur https://apprendre-a-parler-en-public.fr/



Astuce n°1/ Peur de parler en public ? Vous n'êtes pas le seul dans ce cas-là !

Le trac ! Vous connaissez surement ce sentiment qui vous bloque pour prendre la parole ? Cette boule qui sers votre gorge ou qui vous tenaille le ventre avant chacun de vos exposés !

Et bien rassurez-vous, car vous êtes loin d'être le seul à stresser. Je ne parle pas que des débutants, mais aussi des professionnels !

Une étude montre que 80 % des étudiants inscrits dans des cours d'éloquence ont le trac à chaque fois qu'ils doivent passer à l'oral. Les plus grands comiques ou chanteurs comme Franck Dubosc, ou encore Jacques Brel ressentent encore du trac avant de monter sur scène. Même moi, j'ai le trac malgré mon expérience. Alors ne vous inquiétez pas, ce sentiment est normal chez l'être humain.

Pour le comprendre, le stress est un moyen naturel pour notre corps de se mettre dans un état particulier et se préparer à l'action. Dans le paléolithique, que ce soit dans la savane ou la forêt, l'être humain devait survivre face à la dangerosité du monde qui l'entourait. Animaux sauvages, reptiles venimeux, blessures, infections ... Son corps se devait d'être tout le temps aux aguets. Le stress était le meilleur moyen de préparer ce dernier à l'action.

Le stress augmente votre rythme cardiaque rapidement et permettait de fuir une situation périlleuse - face à un tigre à dent de sabre - par exemple.

Une dose de trac est donc bénéfique pour votre prise de parole. En effet il faut comprendre qu'il s'agit d'un phénomène physiologique naturel. Seulement celui-ci doit être canalisé par différents exercices de respiration et de relaxation, pour éviter qu'il ne prenne le dessus sur vos performances et votre présentation.

Astuce n°2/ Parler d'un sujet que vous connaissez, qui vous passionne !



"*Rien de grand n'a pu être crée sans passion*"

Je me souviens d'un de ces profs, que l'on nommera Mr Albert, au lycée. Prof de math et hypnotiseur avant tout. Il avait le don pour nous endormir entre les équations du second degré et les probabilités. Un véritable calvaire.

Rappelez-vous ces cours, que ce soit au lycée ou dans le supérieur, où vous vous ennuyiez royalement parce que l'enseignant était soporifique au possible.
Sa voix monotone et son manque d'envie pour rendre son cours intéressant vous faisant somnoler au plus haut point.

Essayez de vous remémorer le sujet d'un de vos cours voir un passage du cours en particulier ? Difficile n'est-ce pas ?

Essayez de vous rappeler désormais l'un des cours de ce prof génial, qui vous a marqué, que ce soit par sa prestance, son humour, sa pédagogie ou ses techniques de communication.
Voyez comme il est bien plus aisé de se souvenir de ces moments passés avec cet enseignant plutôt qu'avec l'autre. Certains passages de son cours devraient même ressurgir dans votre mémoire, comme s'ils avaient toujours été ancrés et assimilés comme au premier jour.

J'ai remarqué une chose, c'est qu'en cours, comme dans le monde du travail, toute chose peut être rendue intéressante et vivante si on y met la forme, l'envie et la passion ! Mais cette envie et cette passion ne peut venir que de votre propre expérience que vous avez acquis sur ce sujet. Sujet que vous connaissez et que vous avez pu expérimenter. Ça peut aller du jardinage au bilan comptable ! Tout ce qui vous passionne peut devenir un bon sujet du moment que vous le connaissez.

Voyez comment le professeur qui a donné vie à son cours, mis de l'intention et de la passion a su, d'une part, capter votre attention sur le moment et d'autre part, ancrer de profonds souvenirs en vous.

Les dernières recherches en neurosciences démontrent que notre cerveau limbique (qui gère les émotions) joue un rôle bien plus important que l'analyse concrète des faits. Les grandes marques l'ont bien comprise en nous matraquant avec des scènes de publicité aux émotions fortes (La publicité avec le robot géant pour une célèbre marque de voitures française par exemple).
Jouer avec les sentiments de votre auditoire sera donc votre plus grand atout. Pour cela parlez avec votre cœur et vos tripes. Choisissez un sujet qui vous intéresse au plus haut point pour le présenter à votre public.

En définitive, "*Pour être convaincant, il faut être convaincu*".



Astuce n°3 : Préparez-vous convenablement



Au cours de mes différentes expériences dans le milieu du théâtre et de la prise de parole en public, j'ai eu de nombreuses occasions de voir une erreur récurrente qui peut vous être fatal.

Que ce soit chez les débutants comme les professionnels de la prise de parole ! La préparation !

Trop de fois vous ne vous préparez pas, ou mal pour votre prise de parole. En résulte des performances médiocres : blanc, stress, oubli de certains passages, manque d'assurance...

Répétez votre présentation le nombre de fois qu'il le faudra pour en comprendre l'essence.

Faites une répétition à "l'Italienne" en répétant votre présentation partiellement ou intégralement, rapidement et sans conviction pour intégrer parfaitement tout ce que vous voulez dire.

Mettez vos idées sur papier, ordonnez-les, structurez-les puis retravaillez-les pour les approfondir.

Travaillez vos gestes et votre posture, ainsi que votre voix. Trouvez dans votre discours les éléments clefs que vous devez mettre en avant et sur lesquels vous allez insister. Soit avec l'aide d'un PowerPoint, soit en appuyant dessus avec votre voix et vos gestes.

Mettez-vous face à la glace pour répéter en concentrant votre regard. Comme en musculation, la glace n'est normalement pas faite pour combler son égo et faire son narcissique, mais pour regarder la qualité de l'exécution des mouvements. Faites de même pour préparer vos présentations.

Travaillez votre regard ! Obligez-vous à regarder vos interlocuteurs dans les yeux. Il n'y a rien de pire qu'un orateur qui ne nous regarde pas.

En effet regarder quelqu'un dans les yeux lorsqu'on lui parle montre qu'on s'adresse ou qu'on l'écoute vraiment et entièrement. Que nous sommes totalement disposés à lui parler et/ou l'écouter.

Entrainez-vous à concentrer votre regard dans la glace. Puis efforcez-vous de regarder les yeux des individus que vous croisez ou à qui vous parlez dans la rue pour vous entrainer.

Astuce n°4 : Prenez des notes simples et claires



Combien de fois, au grand malheur de ces orateurs, j'ai pu voir des personnes leurs notes à la main, complètement rédigées et ne faisant que lire ce qu'ils avaient écrit dessus.

J'ai connu une étudiante, Valentine, qui présentait un exposé sur le thème de l'alimentation. Au lieu de se mettre face à nous, de nous regarder, elle s'était mise dans un coin de la pièce, en retrait, ses notes à la main et sa tête cachée derrière. Je ne vous parle même pas de l'effet que cela a pu avoir pour nous public. Au bout de 3 minutes chrono, 50% des étudiants avaient décroché et regardaient leurs téléphones portables.

Alors, comment bien utiliser ses notes ?

1/ Vos notes ne doivent être qu'un support de secours pour vous lors de vos présentations. Elles ne doivent en aucun cas vous servir de prompteur.

Il n'y a rien de plus désagréable que de regarder et d'écouter quelqu'un qui ne nous parle pas, mais qui parle à ses notes.

2/ Vos notes doivent reprendre uniquement les grands points, les points essentiels de votre discours. Par exemple, vous pouvez rajouter les dates clefs et des chiffres pour éviter de les oublier. Rien de plus ! Et j'insiste sur ces mots "rien de plus". Une bonne préparation à l'avance est donc nécessaire.

Vous pouvez utiliser la méthode du Mind-Map (carte mentale) qui est un moyen vraiment génial et visuel pour se remémorer en un clin d'œil les éléments de votre discours.

Si vous débutez, tenez vos notes au début. Avoir ses notes en main, peut avoir un côté rassurant qui vous permettra de vous libérer du stress de la présentation. Mais votre objectif est de faire votre présentation sans avoir de notes à la main. Celles-ci seront posées sur une table devant vous, ou votre pupitre. Ne les lisez pas et ne restez pas accroché dessus pendant tout le long de votre présentation. Revenez-y de temps à autre pour vérifier un chiffre ou la partie suivante.

Puis le challenge ultime sera de faire votre présentation sans notes. Rangées bien au chaud dans votre sac. C'est un exercice qui est difficile, que je ne recommande pas aux débutants, car il demande une capacité de mémorisation élevée, une préparation optimale et spécifique.

Astuces n°5 : Peur du blanc ou du trou de mémoire ? N'apprenez-pas par cœur vos présentations !



Je pense que c'est l'une des pires erreurs que vous puissiez faire... Si vous avez suivi mes deux astuces précédentes vous savez désormais comment vous préparer convenablement et prendre des notes efficaces. Si ce n'est pas le cas lisez avec attention les deux astuces précédentes.

J'ai remarqué que beaucoup de personnes qui prennent la parole en public avaient tellement peur d'oublier leur texte, ou d'avoir le fameux "blanc" où l'on ne se souvient plus de rien, qu'elles apprennent tout par cœur pour essayer de contrer cela. Alors, je vais vous dire une chose : **apprendre par cœur votre texte ne vous sert à rien.**

Premièrement, apprendre par cœur est contreproductif. Cela vous fait perdre un temps monstre, comme de rédiger entièrement votre discours. Retenez les grandes lignes. Vous avez créé ce discours, vous connaissez les idées et les chiffres. Vous savez ce que vous allez dire. Retenez votre plan et tout ira pour le mieux.

Deuxièmement, entendre quelqu'un réciter sa présentation comme une poésie, ça s'entend et ça fait mal aux oreilles. Rien de plus ennuyeux que d'entendre une récitation !

Troisièmement, c'est le meilleur moyen d'avoir un trou de mémoire. En effet lorsque vous aller dire votre discours il viendra de la mémoire et non pas du cœur. Or votre mémoire peut vous jouer des tours.

De plus, dans la vie nous parlons spontanément. Nous ne pensons pas nos mots. Nous pensons nos idées.

Apprenez le plan de votre intervention, retenez les grandes lignes, répétez votre intervention encore et encore pour peaufiner certaines phrases que vous allez dire. Le reste se construira naturellement avec votre public lorsque vous serez en face de lui en train de lui parler. Car oui la prise de parole en public ce n'est pas une poésie que l'on se récite, mais bel et bien un échange entre vous, orateur et votre public.

Astuce n°6 : Racontez des histoires pour captiver votre public !



Beaucoup de personnes me demandent quoi dire durant leur présentation. Je leur réponds tout simplement : "Parlez leur de vous !".

Ne pas parler, à certains moments de vous, serait une énorme erreur. En effet, vous êtes debout devant votre public pour leur transmettre un message, les inspirer. Un bon moyen pour les convaincre et de capter leur attention et de leur raconter des histoires, tirées de votre vie, vos passions et vos expériences.

Le public adore ce genre d'histoires "croustillantes", remplies d'anecdote intéressantes, inspirantes voir humoristiques. Mais ne perdez pas de vue votre sujet en partant dans des discours hors cadre.

Ne parlez pas de vous, pour parler de vous. Votre public vous prendra pour un narcissique de première et ne cherchera même pas à vous écouter et encore moins à vous suivre dans vos idées.

Remémorez-vous ces conteurs qui faisaient l'éloge des héros de la mythologie, voyageant dans des contrés lointaines, affrontant sur leur passage des monstres féroces comme des sphinx ou des cyclopes.

A votre avis pourquoi ces conteurs avaient autant de succès ? Parce qu'ils racontaient des histoires.

Le pouvoir des histoires est incroyable car il permet à votre public de plonger dans son imaginaire.

Jouez avec l'imaginaire de votre public. Faites le retomber en enfance, ou en racontant des moments communs de tous.

Les humoristes ont un succès monstre avec leurs sketchs, car ils arrivent à retranscrire des moments de la vie quotidienne sur scène dans lesquels nous nous retrouvons tous.

Qui n'a jamais eu les chaussettes mouillées en sortant de la douche ? Ou encore son sandwich qui se casse la figure quand on en prend une bouchée ?

Toutes ces thématiques, ces petits moments de vie sont des moments que les humoristes affectionnent pour raconter leur histoire dans leur sketch. En plus de ça vous rajouterez un peu d'humour à votre discours, ce qui est toujours un énorme plus. Mais attention de ne pas en abuser.

Reprenez ce principe dans vos prises de parole en public et vous serez sûr de capter l'attention de votre auditoire.

Astuce n°7 : Soyez d'avance certains de votre succès !



Trop de fois j'ai pu voir des collègues qui allaient faire une présentation et qui n'arrêtaient pas de se tordre l'esprit avec des phrases négatives au possible.

Ça vous est surement déjà arrivé d'entendre cette petite voix intérieure hyper négative qui vous pourrit la vie et la santé non? Cette petite voix qui vous chuchote "Tu ne vas pas y arriver !",
"Tu n'es pas fait pour ça" "Tu es une merde" ! Et j'en passe !

Et bien au plus vous allez vous dire ça, au plus vous allez entrer dans une dynamique négative et au moins votre prise de parole sera réussie.

Notre langage conditionne notre esprit. C'est-à-dire que tout ce que nous nous disons à nous même, peux impacter lourdement notre mental/corps. Mais peut aussi l'impacter positivement. Je vous propose de faire un test.

Levez-vous, ancrez bien vos pieds dans le sol. Prenez une grande inspiration. Fermez ensuite les yeux. Puis répétez cette phrase dans votre tête avec le plus de conviction possible : "je me déteste !"

Que ressentez-vous ?

Reprenez une seconde inspiration, puis refaite la même chose tout de suite après en vous répétant : "Je m'aime et je me trouve merveilleux !". Toujours avec le plus de conviction possible !

Vous avez ressenti la différence ? Cette technique de PNL (Programmation Neuro Linguistique) est un test pour vous faire prendre conscience de l'importance de l'utilisation des mots sur notre esprit, mais aussi sur notre corps.

En effet avez-vous senti votre corps s'affaisser ? Comme si vous vouliez vous recroqueviller sur vous-même ? Vous n'aviez pas le sourire. Vous avez même pu ressentir un sentiment de mal-être.

Par contre, lors de la suggestion positive, votre corps a normalement dû se redresser et vous vous êtes probablement mis à sourire. Voilà comment les mots peuvent affecter notre humeur, notre corps et notre vie au quotidien.

Pratiquez la méthode de suggestions positives de Coué en vous répétant des phrases positives et motivantes ! Au plus vous vous répéterez ces phrases et au mieux vous vous sentirez sûr de votre succès !

Astuce n°8 : Échauffez-vous avant de monter sur scène



S'échauffer avant de prendre la parole est d'une importance capitale. En effet votre voix, si elle est froide aura, d'une part beaucoup moins d'impact, d’autre part peu de « couleur ». Vous arriverez beaucoup plus difficilement à la moduler. La gorge et les cordes vocales sont des muscles qui doivent être travaillés et entrainés. Et comme tout muscle il faut les échauffer pour pouvoir les utiliser au maximum de leur potentiel, mais aussi pour les préserver de blessures éventuelles.

En effet une voix et une gorge mal échauffée, peut entrainer de lourdes lésions aux cordes vocales ou au larynx. Cela peut entrainer une rupture de la voix, vous rendre totalement aphone voir muet dans le pire des cas. Essayez de vous faire entendre dans une salle de 400 personnes sans vous être échauffé et vous verrez le résultat... De même pour une présentation d'entreprise devant 10 personnes. Votre voix aura beaucoup moins d'impact si elle n'est pas échauffée.

Donc échauffez-vous avec des petits exercices de vocalise du type "do ré mi fa sol la", ou en récitant les consonnes une par une. Récitez ces petits exercices sans forcer sur la voix, sans la pousser.

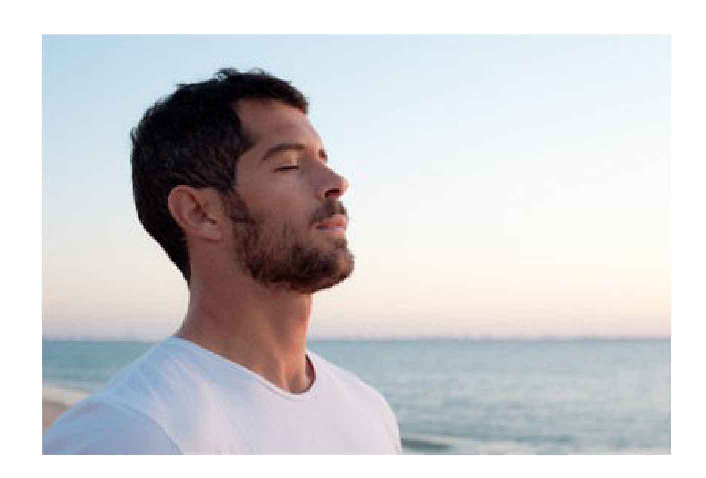
Échauffez votre corps pour éviter d'être raide comme un bâton. Marchez avec de l'entrain.
Massez-vous le visage avec vos mains et vos doigts. Détendez votre mâchoire.

Frottez vos muscles et donnez-leur de petites tapes, des mollets jusqu'aux bras pour activer votre métabolisme et le préparer à l'effort.

Vous pouvez aussi vous chauffer les reins avec vos mains pendant quelques minutes pour réchauffer votre corps. Si vous avez froid c'est un très bon moyen d'augmenter la chaleur de votre corps et votre ressenti à la température ambiante.

Vous cherchez à vous échauffer, gardez les performances de côté pour votre présentation.

Astuce n°9 : Vous ne savez pas respirer !



Vous ne savez pas respirer. Du moins vous respirez très mal. Imaginez que vos poumons sont deux pyramides. Le haut de votre buste étant la pointe, la base le milieu de l'abdomen.

La respiration dite "normale", celle que vous pratiquez, est une respiration haute.

Faites le test debout en prenant une grande inspiration :

Si vous relevez le haut du buste et les épaules, cela veut dire que vous avez ce type de respiration. Respirer avec le haut des poumons vous empêches de bien utiliser votre voix et de la "pousser" pour être bien entendu, ou encore pour pouvoir avoir un débit plus long de parole.

Essayer de respirer avec le bas de votre ventre en le gonflant comme un ballon, puis en remplissant petit à petit tous les poumons de bas en haut. Vous sentez la différence?

Pourquoi respirons-nous mal ? Et bien parce que nous sommes des malappris. Le fœtus, dans le ventre de sa mère, respire de la bonne manière, pour s'entrainer à capter l'oxygène lorsqu'il sera sorti du ventre de sa mère.

Seulement notre culture nous a inculqués que lever les épaules vers le haut est synonyme de virilité. Regardez comment le loup inspire et souffle sur la maison des trois petits cochons ! Une énooorme inspiration en cambrant le buste vers l'arrière, en gonflant uniquement le haut du buste (des poumons) et en rentrant le ventre. Quel terrible exemple de respiration.
En réalité le loup aurait eu encore moins de souffle, pour faire s'envoler les maisons de nos amis les trois petits cochons.



Astuce n°10 : Arrêtez de parler de vous ! Adressez-vous à votre public !



Nombre de fois j'ai pu assister à des interventions de conférencier émérites, traitant de sujets complexes. Que ce soit dans les sciences dures (maths, physiques...) ou molles (marketing, communication...). Émérites de par leurs fonctions et leurs recherches, mais très loin de l'être de par leurs techniques de communication et de prise de parole en public.

En effet au lieu de nous parler directement, ceux-ci ne nous impliquaient absolument pas dans la présentation en ne parlant que d'eux et de leur réalisation.

Une citation dit que *"la seule chose qui intéresse votre interlocuteur, c'est lui-même*". Parlez donc d'eux. Ou du moins, dans le cadre d'une présentation devant un public, intéressez-vous à eux, impliquez-les dans votre discours. Car à l'inverse, vous passerez pour un vantard de première classe et rien d'autre.

Si on devait considérer une prise de parole en public comme étant une aventure, **le héros ne doit très certainement pas être vous, mais votre public.** Chérissez-le à tout prix, car il a tous les droits.

En effet entre vous et le public se tient une frontière invisible, "le quatrième mur" qui délimite votre pouvoir sur le public. S'il décide de quitter les lieux, ou si le grand brun décide de draguer sa copine à côté de lui vous n'y pouvez rien ! Le public a tous les droits et vous aucun.

L'orateur de bas étage doit faire la police pour se faire respecter. Le véritable orateur, lui, donne tout ce qu'il a en lui, déploie toutes ces techniques de communication et d'oration pour obtenir l'attention de son public.

En effet, l'attention comme les applaudissements, sont des choses qui se méritent par le fruit de vos efforts sur scène. Car au plus l'orateur est bon et cherche à être bon, au plus il sera écouté et apprécié.

« *Le salaire de l'orateur sont les applaudissement qu'il récolte* »

Astuce n°11/ Par pitié ! SOURIEZ !



L'une des erreurs les plus grossières qu'un débutant, ou même certain conférencier peuvent faire c'est de ne pas sourire. Je crois qu'il n'y a rien de plus désagréable pour nous, public, d'écouter une personne nous parler sans émotion sur le visage. Sans aucun sourire, comme un joueur de poker qui ne cherche qu'une chose : laisser transparaitre le moins d'émotions possible.

Alors, oui, il est bon de répéter que le sourire est d'une importance vitale car tout le monde le sait, mais pas grand monde l'applique. Alors, souriez à souhait. N'arrêtez pas de sourire. Au plus vous sourirez et au plus cela viendra naturellement chez vous.

Bien évidemment je ne vous parle pas du sourire forcé que l'on peut retrouver dans la vieille métaphore du "commerciale qui cherche à nous entuber" avec ses faux sourires et ses complaisances envers notre personne. NON ! Je parle d'un sourire franc, sincère. Un sourire qui montre que vous appréciez la vie : vous, les autres, votre exposé, le monde...

Une étude montre que le sourire est communicatif, au plus vous souriez et au plus les gens autour de vous vous apprécient et vous trouvent chaleureux.

Exercez-vous à sourire à des inconnu(e)s dans la rue et regardez combien vous en adressent un en retour. Vous allez être étonné du résultat. Imaginez alors les effets que cela peut produire sur votre auditoire. En effet vous serez plus apprécié par celui-ci. Il vous trouvera plus chaleureux et sympathique et aura une envie bien plus profonde de vous suivre dans vos idées et projets.

Seulement avoir tout le temps le sourire n'est pas une chose aisée. En effet nous sommes des êtres émotionnels et sommes sujet aux émotions positives comme négatives : stress, fatigue ...
Ces émotions négatives ont un impact terrible sur notre corps et notre esprit.

Analysez le comportement, le corps d'une personne qui ne sourit pas et se plaint tout le temps :

Elle sera penchée en avant, la tête vers le bas, les bras généralement croisées. Que vous inspire cette personne ? Avez-vous envie de lui parler ? De l'écouter ? De la présenter à vos amis ?
Imaginez-vous dans la peau de cette personne et prenez conscience de l'impact d'une absence de sourire et d'une attitude négative sur vos performances oratoires d'une part, et l'impact que vous avez sur votre public d'autre part.

Des études montrent que sourire est bénéfique pour la santé. Le cerveau ne peut ressentir deux émotions antagonistes en même temps : Colère et gratitude, ou encore tristesse et joie ! Le sourire est l'exemple même de la "positive attitude" pour votre corps et votre cerveau ! En effet sourire fait secréter de la sérotonine (hormone du bonheur) en abondance dans votre cerveau et vous aider à

vous sentir mieux et plus positifs.

Alors surtout ne vous arrêtez pas de sourire !

Astuce n°12 : La recette miracle pour apprendre enfin à parler en public

Nous touchons au but de ce guide qui, je l'espère, vous a été utile. Pour conclure en beauté, je vais vous livrer la recette miracle pour apprendre à parler en public ! Mon astuce ultime que j'utilise durant toutes mes prises de paroles en public ! LA PRATIQUE ! Oui LA P.R.A.T.I.Q.U.E !!!!

Si vous croyez avoir le six-pack et la ceinture d'Apollon en restant avachis dans votre canapé à regarder les Anges de la télé réalité et manger du quatre quart et bien vous êtes mal barrés les amis.

On ne devient bon en prise de parole en public qu'en pratiquant encore, encore et encore ! Toute occasion est bonne à prendre ! Que ce soit à table avec votre famille, au restaurant entre amis, ou au travail en réunion, prenez la parole ! Donnez votre point de vue ! Argumentez-le avec des faits ! Au **Plus** vous essayerez, au **mieux** vous y arriverez.

Je vous souhaite une chose, c'est de vous foirer lamentablement. Autant que possible ! Car c'est grâce à nos erreurs que l'on apprend et que l'on s'améliore vraiment. Foirez-vous autant que possible, analysez ce qui n'a pas marché, tirez en des conclusions, testez, puis réessayez !

On dit qu'en ski ceux qui apprennent le plus vite sont ceux qui tombent le plus. Car il faut tomber pour apprendre.

Je terminerai par cette citation :

"La plus grande gloire n'est pas de ne jamais tomber, mais de se relever à chaque chute"

Confucius

Astuce BONUS rien que pour vous ! :D

Voici une technique que je ne livre qu'à mes élèves lors de cours particuliers.

Cette technique est utilisée par tous les grands conférenciers et notamment lors des conférences TED. Les conférences TED sont selon moi, le YOUTUBE des « gens intelligents ». Sont regroupés sur une même plateforme, les conférences de centaines d'orateurs, du monde entier. Des sujets variés, allant de la Science jusqu'au développement personnel sont abordés.

Je vous conseille vraiment de jeter un coup d'œil à leur site (http://ted.com) et leur application mobile (IOS et Android). Les plus grands conférenciers, coach, se regroupent sous la même bannière pour nous expliquer et nous inculquer leur vision du monde et comment nous, à notre échelle nous pouvons à notre tour le changer. Des grands noms s'y sont déjà présentés plusieurs fois ! Al Gore (ancien premier ministre des USA) avec sa célèbre conférence sur le réchauffement climatique. Matthieu Ricard, le moine bouddhiste, émissaire du Dallai Lama en France sur l'Altruisme… et j'en passe.

Le format des conférences est de 10 à 20 minutes pour les plus longues, avec contenu exceptionnel autant sur le fond que sur la forme. Je vous conseille vraiment de vous en inspirer en regardant une à deux conférences par jour. Pour cela je vais vous donner une de leur technique pour construire leurs discours et les rendre captivants !

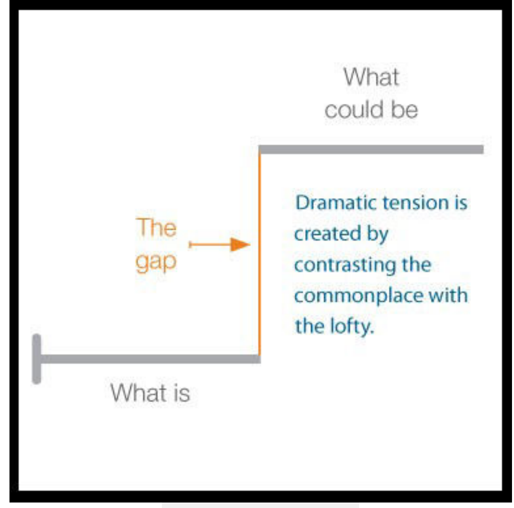
La technique du contraste !

Pour comprendre ce qu'est la technique du contraste, il faut partir par son inverse. Une présentation monotone, toujours basée sur le même angle de vue, n'a rien de vraiment intéressant. Si l'on devait comparer ce type de présentation de manière géométrique, elle aurait l'allure d'une droite, très droite. Sans mouvement, sans ondulation, sans couleur et émotion…

Pour rendre vos présentations impactantes, vous devez donc utiliser des effets de contrastes. Nous vivons littéralement dans un monde de contraste (Paix/Guerre, Amour/haine, Nuit/Jour, Homme/Femme). Vous devez donc en tant qu'orateur « créer puis résoudre des tensions » par l'usage du contraste.

Mettre en évidence des éléments diamétralement opposés durant vos présentations permettra de captiver l'attention de votre auditoire avec beaucoup plus de force que la normale.

Vous pouvez utiliser ce qu'on appelle le contraste de « fond » en alternant dans votre présentation « ce qui est » et ce « qui pourrait être ». Par exemple, une oratrice TED, dans sa conférence, explique comment elle est parvenue à arrêter de râler totalement et nous donne les clefs pour y parvenir. Elle alterne subtilement les passages entre ce qu'elle était avant (une râleuse de compétition) et ce qu'elle a fait pour y parvenir.



www.duarte.com

Conclusion

Ce guide touche à sa fin. J'espère qu'il vous a plu et que vous êtes décidé à passer à l'action pour devenir un maître de la prise de parole.

Vous avez désormais en main les bases essentielles que tout bon orateur et expert de la prise de parole en public doit connaitre.

Pour obtenir du contenu supplémentaire, rendez-vous sur mon blog :

https://apprendre-a-parler-en-public.fr.

Je publie régulièrement du contenu de qualité (articles, vidéos, podcasts) sur des sujets qui vous tiennent à cœur.

A bientôt sur https://apprendre-a-parler-en-public.fr

Cyril.

